



**Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:**

Impresión realizada el: 08-05-2021



**Detalle de la carrera**

<b>IES:</b>	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
<b>Siglas:</b>	PUCE
<b>Código sniese:</b>	1027
<b>Tipo de financiamiento:</b>	PARTICULAR COFINANCIADA
<b>Sitio web:</b>	<a href="https://www.puce.edu.ec/">https://www.puce.edu.ec/</a>
<b>Tipo de IES:</b>	UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITÉCNICAS

<b>Estado de la carrera:</b>	VIGENTE
<b>Tipo de carrera:</b>	TERCER NIVEL
<b>Campo amplio:</b>	ADMINISTRACIÓN
<b>Campo específico:</b>	EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN
<b>Campo detallado:</b>	NEGOCIOS INTERNACIONALES
<b>Programa:</b>	NEGOCIOS INTERNACIONALES
<b>Título que otorga:</b>	LICENCIADO/A EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
<b>Codificación:</b>	1027-6504181A01-P-1001
<b>Lugar de ejecución:</b>	SEDE
<b>Provincia:</b>	IMBABURA
<b>Cantón:</b>	IBARRA
<b>Ciudad:</b>	IBARRA
<b>Duración:</b>	8
<b>Período académico:</b>	ORDINARIO
<b>Semanas de periodo académico:</b>	16
<b>Modalidad:</b>	PRESENCIAL
<b>Valor de la matrícula:</b>	\$ 184,97
<b>Valor del arancel:</b>	\$ 1.928,04
<b>N° de resolución del CES:</b>	RPC-SO-30-NO.484-2019
<b>Estado actual:</b>	APROBADO POR EL CES
<b>Fecha de aprobación:</b>	2019-07-04
<b>Año de aprobación:</b>	2019
<b>Años de vigencia:</b>	10 años.
<b>Vigente hasta:</b>	2029-07-04
<b>N° de estudiantes por paralelo:</b>	30 estudiantes.
<b>Convenio con otras entidades:</b>	

- ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE LA PUCE SEDE IBARRA Y LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ORIENTE

- ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE LA PUCE SEDE IBARRA-PUCESI

- ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUJERES UNIDAS ?TANTANAKUSHKA WARMIKUNAPAC- 'CACMU' Y LA PUCE SEDE IBARRA

- ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE LA UNIVERSIDAD ESTATAL PULISTA ?UNESP Y LA PUCE SEDE IBARRA

- CONVENIO MARCO DE COOPERACIÓN ACADÉMICA ENTRE LA PUCE SEDE IBARRA Y EL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE SANTA ANA DE COTACACHI

**N° de horas:** 5.760 Horas.

**Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:**

Impresión realizada el: 08-05-2021



---

**Detalle de la carrera**

---

**Requisitos de ingreso:**

PARA EL INGRESO A LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, LA PUCE HA DETERMINADO EL CUMPLIMIENTO DE LOS SIGUIENTES REQUISITOS, CONTEMPLADOS EN SU NORMATIVA VIGENTE:

- POSEER TÍTULO DE BACHILLER O SU EQUIVALENTE, DE CONFORMIDAD CON LA LEY (LOES, ART. 82).
- APROBACIÓN DE LA PRUEBA DE ADMISIÓN: EL EXAMEN COMPRENDE APTITUDES DE RAZONAMIENTO LÓGICO, VERBAL Y MATEMÁTICO.
- CÉDULA DE IDENTIDAD O PASAPORTE CON EL VISADO CORRESPONDIENTE.
- CERTIFICADO DE VOTACIÓN.
- 2 FOTOGRAFÍAS TAMAÑO CARNÉ A COLOR

PUCE SEDE IBARRA PUCE-SI

APROBAR PRUEBA DE ADMISIÓN ESPECÍFICA DEL IDIOMA INGLÉS NIVEL A2 DE ACUERDO CON EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA.

ESTE NIVEL SE DETERMINARÁ A TRAVÉS DE UN EXAMEN APLICADO POR LA ESCUELA DE LENGUAS Y LINGÜÍSTICA, Y COORDINADO CON LA FCAC, DE LA PUCE. AL FINAL DEL NIVEL CUARTO, LOS ESTUDIANTES DEBEN PRESENTAR UN CERTIFICADO DE HABER APROBADO EL NIVEL B2 DE INGLÉS, QUE LOS HABILITA PARA TOMAR LAS ASIGNATURAS: 'INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, (CI) Y 'STRATEGIC PLANNING', A DICTARSE EN EL QUINTO NIVEL DE LA CARRERA Y CONTINUAR CON LAS DEMÁS ASIGNATURAS PREVISTAS EN LA MALLA CURRICULAR.

**Objetivo general:**

FORMAR PROFESIONALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, BASADOS EN LA COMPRENSIÓN DE LA REALIDAD ECONÓMICO-PRODUCTIVA Y SOCIAL, A NIVEL NACIONAL Y GLOBAL, CON CONOCIMIENTOS TEÓRICO-PRÁCTICOS DEL CAMPO AMPLIO DE LA ADMINISTRACIÓN, PARA EMPRENDER Y GESTIONAR LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE EMPRESAS Y ASOCIACIONES DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, HACIENDO EFECTIVA SU INTERNACIONALIZACIÓN, DE CONFORMIDAD CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR, Y ATENDIENDO LAS DIMENSIONES ÉTICAS DEL SABER Y DEL ACTUAR HUMANO, ACORDES CON LOS PRINCIPIOS IGNACIANOS IDENTITARIOS DE LA PUCE.

**Perfil de ingreso:**

EL PERFIL DE INGRESO DEL ESTUDIANTE DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, CORRESPONDE AL PERFIL DE SALIDA DEL BACHILLER PARA EL ACCESO A LA EDUCACIÓN SUPERIOR, ESTABLECIDO POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN DEL ECUADOR, A TRAVÉS DEL ACUERDO NO.242-11. DESDE ESTA NORMATIVA, EL BACHILLER DEBERÁ ESTAR EN CAPACIDAD DE:

- PENSAR CON RIGOR ACADÉMICO (PARA PENSAR, RAZONAR, ANALIZAR Y ARGUMENTAR DE MANERA LÓGICA, CRÍTICA Y CREATIVA, PLANIFICAR, RESOLVER PROBLEMAS Y TOMAR DECISIONES).
- COMUNICARSE DE MANERA EFECTIVA (PARA COMPRENDER Y UTILIZAR EL LENGUAJE ORAL Y ESCRITO (PARA COMUNICARSE Y APRENDER, TANTO EN LA LENGUA PROPIA, COMO EN UNA LENGUA EXTRANJERA).
- RAZONAR NUMÉRICAMENTE (PARA LA FORMULACIÓN, ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS).
- UTILIZAR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS (PARA COMPRENDER LA REALIDAD CIRCUNDANTE, RESOLVER PROBLEMAS Y MANIFESTAR SU CREATIVIDAD).
- COMPRENDER SU REALIDAD PERSONAL, NATURAL Y SOCIAL; ASÍ COMO ACTUAR COMO UN CIUDADANO ÉTICO Y RESPONSABLE.
- SER PROACTIVO Y CAPAZ DE GESTIONAR PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO DE CARÁCTER ECONÓMICO, SOCIAL O

CULTURAL, ÚTILES PARA LA SOCIEDAD.

- APRENDER POR EL RESTO DE SU VIDA; PARA LO CUAL, DEBERÁ SER CAPAZ DE ACCEDER A LA INFORMACIÓN DISPONIBLE DE MANERA CRÍTICA, INVESTIGAR, APRENDER, ANALIZAR, EXPERIMENTAR, REVISAR, AUTOCRITICARSE Y AUTOCORREGIRSE PARA CONTINUAR APRENDIENDO SIN NECESIDAD DE DIRECTRICES EXTERNAS.

CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE INGRESO:

NIVEL B1 DEL IDIOMA INGLÉS, DE ACUERDO CON EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS, EN QUE SE ESPECIFICAN LAS SIGUIENTES DESTREZAS (LEARNING TEACHING ASSESSMENT COUNCIL FOR CULTURAL COOPERATION EDUCATION COMMITTEE LANGUAGE POLICY DIVISION, 2001):

- DISPONE DE SUFICIENTES ELEMENTOS LINGÜÍSTICOS COMO PARA DESCRIBIR SITUACIONES IMPREDECIBLES, PARA EXPLICAR LOS PUNTOS PRINCIPALES DE UNA IDEA O UN PROBLEMA CON RAZONABLE PRECISIÓN Y PARA EXPRESAR PENSAMIENTOS SOBRE TEMAS ABSTRACTOS O CULTURALES, TALES COMO LA MÚSICA Y LAS PELÍCULAS.

- TIENE SUFICIENTE VOCABULARIO PARA EXPRESARSE CON ALGÚN CIRCUNLOQUIO SOBRE LA MAYORÍA DE LOS TEMAS PERTINENTES PARA SU VIDA DIARIA, COMO, POR EJEMPLO, FAMILIA, AFICIONES E INTERESES, TRABAJO, VIAJES Y HECHOS DE ACTUALIDAD.

- MANIFIESTA UN BUEN DOMINIO DEL VOCABULARIO ELEMENTAL, PERO TODAVÍA COMETE ERRORES IMPORTANTES CUANDO EXPRESA PENSAMIENTOS MÁS COMPLEJOS, O CUANDO ABORDA TEMAS Y SITUACIONES POCO FRECUENTES.

- SE COMUNICA CON RAZONABLE CORRECCIÓN EN SITUACIONES COTIDIANAS; GENERALMENTE TIENE UN BUEN CONTROL GRAMATICAL, AUNQUE CON UNA INFLUENCIA EVIDENTE DE LA LENGUA MATERNA.

- COMETE ERRORES, PERO QUEDA CLARO LO QUE INTENTA EXPRESAR.

- SU PRONUNCIACIÓN ES CLARAMENTE INTELIGIBLE, AUNQUE A VECES RESULTE EVIDENTE SU ACENTO EXTRANJERO Y COMETA ERRORES DE PRONUNCIACIÓN ESPORÁDICOS.

- PRODUCE UNA ESCRITURA CONTINUA QUE SUELE SER INTELIGIBLE EN TODA SU EXTENSIÓN. LA ORTOGRAFÍA, LA PUNTUACIÓN Y LA ESTRUCTURACIÓN SON LO BASTANTE CORRECTAS COMO PARA QUE SE COMPRENDAN CASI SIEMPRE.

- APLICA FUNCIONES BÁSICAS DE LA LENGUA COMO, POR EJEMPLO, INTERCAMBIAR Y SOLICITAR INFORMACIÓN; ASIMISMO, EXPRESA OPINIONES Y ACTITUDES DE FORMA SENCILLA.

- INICIA, MANTIENE Y TERMINA CONVERSACIONES SENCILLAS CARA A CARA SOBRE TEMAS COTIDIANOS O DE INTERÉS PERSONAL.

- SE EXPRESA CON RELATIVA FACILIDAD. A PESAR DE ALGUNOS PROBLEMAS AL FORMULAR SU DISCURSO, QUE DAN COMO RESULTADO PAUSAS Y «CALLEJONES SIN SALIDA», ES CAPAZ DE SEGUIR ADELANTE CON EFICACIA Y SIN AYUDA.

- TRANSMITE INFORMACIÓN SENCILLA Y PRÁCTICA HACIENDO ENTENDER QUÉ ASPECTO LE PARECE MÁS IMPORTANTE.

- EXPRESA LA IDEA PRINCIPAL QUE QUIERE COMUNICAR.

**Perfil de egreso:**

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES POSIBILITARÁN EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y ACTITUDES DE LOS FUTUROS PROFESIONALES PARA CONSOLIDAR SUS VALORES REFERENTES A LA PERTINENCIA, LA BIO-CONCIENCIA, LA PARTICIPACIÓN RESPONSABLE, LA HONESTIDAD, Y OTROS?

FORMULACIÓN DEL PERFIL DE EGRESO:

EL EGRESADO DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA PUCE, FIEL A LOS VALORES ÉTICOS INSPIRADOS POR LA INSTITUCIÓN, POSEE UN SENTIDO DE INTERPRETACIÓN DE LAS DIVERSAS CULTURAS Y UNA ALTA MOTIVACIÓN AL LOGRO Y BÚSQUEDA DE SOLUCIONES, A TRAVÉS DE APLICAR SU FORMACIÓN MULTIDISCIPLINARIA Y MULTILINGÜE, DE SU VISIÓN GLOBAL DEL MUNDO DE LOS NEGOCIOS Y DE SU VOCACIÓN NEGOCIADORA INTERNACIONAL, Y DESDE ESTAS CIRCUNSTANCIAS:

- FORMULA Y EJECUTA LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL E INTERCULTURAL, A TRAVÉS DE LA

APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS MODERNAS DE LA GERENCIA INTERNACIONAL DE LOS NEGOCIOS, CON LA INCLUSIÓN DE LOS SABERES Y DE LAS CULTURAS DIVERSAS Y PLURALES DEL ECUADOR PARA EL RESTO DEL MUNDO;

- FORMULA, EVALÚA Y GESTIONA DE MANERA TÉCNICA, LA ESTRATÉGICA DE INCURSIÓN DE LAS EMPRESAS EN MERCADOS EXTERNOS, A TRAVÉS DEL CONOCIMIENTO DEL ENTORNO REGIONAL Y GLOBAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE TOMA DE DECISIONES COMERCIALES, DE INVERSIÓN Y DE FINANCIAMIENTO, Y LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL PARA LA GESTIÓN DEL TRANSPORTE Y DE LA CADENA INTERNACIONAL DE SUMINISTROS, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN LOS RIESGOS INTERNACIONALES, LA NORMATIVA LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR Y LAS POLÍTICAS COMERCIALES, EN EL MARCO DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

- EMPRENDE INICIATIVAS COMERCIALES Y PRODUCTIVAS DIVERSIFICADAS, SUSTENTABLES Y SOSTENIBLES EN UN ENTORNO CAMBIANTE, APOYANDO LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA DEL ECUADOR Y AYUDANDO A RESOLVER LOS PROBLEMAS DEL CONTEXTO, PROMOVRIENDO EL RESPETO Y LA VALORACIÓN DE LA DIVERSIDAD Y MULTICULTURALIDAD, Y PROPICIANDO LA PRÁCTICA DE NEGOCIOS JUSTOS QUE COADYUVEN A LOGRAR UNA COMPETENCIA INTERNACIONAL EQUILIBRADA. A PARTIR DE AQUÍ, SE INICIA CON LA RESPUESTA A LA PREGUNTA FORMULADA:

- COMPRENDE EL COMPORTAMIENTO SOCIAL Y ECONÓMICO DE LAS DIFERENTES SOCIEDADES Y CULTURAS PARA APROVECHAR DE MANERA ÉTICA Y RESPONSABLE LAS OPORTUNIDADES EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, VINCULADAS A UNA CULTURA EMPRESARIAL EXITOSA EN CONTEXTOS GLOBALES, CON EL APOYO DE LAS MATERIAS: CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

#### STRATEGIC PLANNING.

- INTEGRA EN SU COMPORTAMIENTO PROFESIONAL ASPECTOS ÉTICOS QUE POSIBILITEN UN INTERCAMBIO HONESTO CON EL RESTO DE CULTURAS A NIVEL MUNDIAL, DE MANERA QUE LOS PROCESOS NEGOCIADORES SE FUNDAMENTEN POR EL RESPETO A LA DIVERSIDAD EN LOS ENTORNOS INTERNACIONALES, BAJO LA PREMISA DE ASIGNATURAS COMO: ÉTICA PERSONAL Y SOCIO AMBIENTAL.

#### DEONTOLOGÍA PROFESIONAL Y LEGISLACIÓN.

- DEMUESTRA RESPETO POR EL MEDIO AMBIENTE EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, DE MANERA QUE LAS INICIATIVAS COMERCIALES Y PRODUCTIVAS SEAN SUSTENTABLES Y SOSTENIBLES EN LOS ENTORNOS GLOBALES Y LATINO AMERICANOS, CON EL APOYO DE LAS MATERIAS: DISEÑO DE PRODUCTOS SUSTENTABLES.

#### DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

- INCENTIVA, PARTICIPA Y MOTIVA EL TRABAJO EN EQUIPO COMO MEDIO PARA LOGRAR LA CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS QUE PROPICIEN UN COMERCIO JUSTO, QUE PROMUEVA LA PRÁCTICA LEAL COMERCIAL, PARA LO CUAL LAS ASIGNATURAS DE: GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO, DIRECCIÓN INTERNACIONAL, INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CONTRIBUIRÁN CON ESTE PROPÓSITO, ASÍ COMO LOS DOS ITINERARIOS 1 FAIR TRADE AND RESPONSIBILITY ? 2 MERCADOS EMERGENTES.

- APRECIA EL MUNDO DESDE UN PUNTO DE VISTA INTEGRAL, CON CONCIENCIA HUMANISTA Y SOCIAL, PROCURANDO LA EFICIENCIA EN SU INTERACCIÓN BAJO UNA VISIÓN GLOBAL DEL MUNDO DE LOS NEGOCIOS, ASÍ COMO DE SU VOCACIÓN NEGOCIADORA INTERNACIONAL, FIEL A LOS VALORES ÉTICOS Y A LA RESPONSABILIDAD SOCIAL, CON EL APOYO DE ASIGNATURAS COMO: FINANZAS INTERNACIONALES. CROSS CULTURAL MANAGEMENT.

#### RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

- DEMUESTRA RESPONSABILIDAD EN EL LIDERAZGO PARA AFRONTAR EL CAMBIO Y LA INCERTIDUMBRE, EN CONVIVENCIA CON COMUNIDADES INTERCULTURALES INTERNACIONALES, PROMOVRIENDO EL RESPETO Y LA VALORACIÓN DE LA DIVERSIDAD MULTICULTURAL EN LAS DIVERSAS ETAPAS Y ESCENARIOS NEGOCIADORES, BAJO LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LAS ASIGNATURAS: INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO. DIRECCIÓN INTERNACIONAL. GERENCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. RIESGOS INTERNACIONALES.

- LIDERA CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, A PARTIR DE LA CONCIENCIA Y RECONOCIMIENTO DE SU ROL NEGOCIADOR INTERNACIONAL, AUTONOMÍA Y PERTINENCIA SOCIAL, IDENTIDAD Y MANEJO DE LA INTERCULTURALIDAD CON PRINCIPIOS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA CON EL RESTO DEL MUNDO, CON EL APRENDIZAJE DE MATERIAS COMO: COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICAS COMERCIALES. INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES.

#### GLOBAL BUSINESS STRATEGY.

- DEMUESTRA RESPETO POR LOS SABERES ANCESTRALES Y CONTEMPORÁNEOS DEL ECUADOR Y EL RESTO DE PAÍSES, PROMOVRIENDO LA INTERCULTURALIDAD Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CARRERA CON EL IMPULSO ASOCIATIVO, CONSOLIDANDO SUS VALORES REFERENTES A LA PERTINENCIA, LA BIO-CONCIENCIA, LA PARTICIPACIÓN RESPONSABLE, LA HONESTIDAD PARA VIVIR EN LA SOCIEDAD DEL SUMAK KAWSAY (BUEN VIVIR), BAJO EL APOYO DE LAS ASIGNATURAS: CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD Y LOS DOS ITINERARIOS ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN ? PROCESS MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL TRADE.

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES RELACIONADOS CON EL DOMINIO DE TEORÍAS, SISTEMAS CONCEPTUALES, MÉTODOS Y LENGUAJES DE INTEGRACIÓN DEL CONOCIMIENTO, LA PROFESIÓN Y LA INVESTIGACIÓN DESARROLLARÁ EL FUTURO PROFESIONAL?

- ANALIZA LA DINÁMICA DEL ENTORNO NACIONAL Y EXTERNO PARA FUNDAMENTAR LAS DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS CON EL APOYO DE LA CONCEPTUALIZACIÓN TEÓRICA, ASÍ COMO DE LAS DIVERSAS METODOLOGÍAS QUE IMPULSAN LA ACTIVIDAD NEGOCIADORA EN EL CAMPO INTERNACIONAL. ESTE ASPECTO SE APOYA EN LAS ASIGNATURAS:

- ADMINISTRACIÓN.

- FUNDAMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

- INVESTIGACIÓN OPERATIVA.

- MÉTODOS DE INV. MERCADOS, CONTRIBUYEN A LOGRO DE LOS APRENDIZAJES, QUE PERMITEN LA GENERACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS, ASÍ COMO LA MEJORA DE BIENES Y SERVICIOS EXPORTABLES.

- ANALIZA LAS DIVERSAS CORRIENTES TEÓRICAS QUE SUSTENTAN LA FORMULACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS NEGOCIADORAS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL EN LOS DIVERSOS NIVELES DE FORMACIÓN, A TRAVÉS DE LAS ASIGNATURAS: FILOSOFÍA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES. GLOBAL BUSINESS STRATEGY. INTERNATIONAL MARKETING. GESTIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL, LOGRANDO LA AUTONOMÍA, CREATIVIDAD Y PROACTIVIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO.

- INTERPRETA LA REALIDAD DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y SUS ELEMENTOS QUE FACILITAN Y PROMUEVEN LA GESTIÓN DE LAS OPERACIONES COMERCIALES, A TRAVÉS DEL CONOCIMIENTO DEL ENTORNO REGIONAL Y GLOBAL CON LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS QUE PERMITAN LA TOMA DE DECISIONES A NIVEL GERENCIAL TOMANDO EN CONSIDERACIÓN LA NORMATIVA LEGAL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, MEDIANTE EL ESTUDIO DE ASIGNATURAS COMO: GESTIÓN DE PROCESOS. LEGISLACIÓN ADUANERA.

#### RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

- SOLUCIONA PROBLEMAS BASADOS EN EL DOMINIO DEL LENGUAJE Y SUS ELEMENTOS, ESTABLECIENDO ENTRE ELLOS PRINCIPIOS DE CLASIFICACIÓN, ORDENACIÓN, RELACIÓN Y SIGNIFICADOS, CON FINES DE ANÁLISIS, SÍNTESIS Y CRÍTICA TOMANDO COMO BASES LAS SIGUIENTES ASIGNATURAS: FILOSOFÍA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, LECTURA Y ESCRITURA ACADÉMICA, ÉTICA PERSONAL Y SOCIO AMBIENTAL.

- UTILIZA TEXTOS INFORMATIVOS Y DE DIVULGACIÓN CIENTÍFICA EN INGLÉS PARA EL DESARROLLO DE TRABAJOS ACADÉMICOS Y EL DESEMPEÑO PROFESIONAL, BASÁNDOSE EN ASIGNATURAS COMO: FILOSOFÍA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, FUNDAMENTOS DE INVESTIGACIÓN, CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, LECTURA Y ESCRITURA ACADÉMICA, TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION.

- APLICA EL IDIOMA INGLÉS COMO HERRAMIENTA PARA ABRIRSE CAMPO EN OTRAS ÁREAS DE FORMACIÓN A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL EN EL ÁMBITO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, CON LAS SIGUIENTES ASIGNATURAS: FUNDAMENTALS OF BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, STRATEGIC PLANNING, INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN, MANAGEMENT, INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES, INTERNATIONAL MARKETING, CROSS CULTURAL

MANAGEMENT, GLOBAL BUSINESS STRATEGY.

- SE EXPRESA COHERENTEMENTE DE MANERA ORAL Y ESCRITA, DEMOSTRANDO DESARROLLO DEL PENSAMIENTO CRÍTICO EN LA LECTURA Y LENGUAJE ACADÉMICO EN INGLÉS Y ESPAÑOL, USANDO ASIGNATURAS COMO: FUNDAMENTALS OF BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, STRATEGIC PLANNING, INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN, MANAGEMENT, INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES, INTERNATIONAL MARKETING, CROSS CULTURAL MANAGEMENT, GLOBAL BUSINESS STRATEGY.

- MANIFIESTA UN GRADO RELATIVAMENTE ALTO DE CONTROL GRAMATICAL EN INGLÉS, PARA LOGRAR UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA, DISPONIENDO DE SUFICIENTES ELEMENTOS LINGÜÍSTICOS Y CULTURALES DEL INGLÉS CON ASIGNATURAS COMO: FUNDAMENTALS OF BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, STRATEGIC PLANNING, INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN, MANAGEMENT, INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES, INTERNATIONAL MARKETING, CROSS CULTURAL MANAGEMENT, GLOBAL BUSINESS STRATEGY.

- DISPONE DE UN AMPLIO VOCABULARIO SOBRE ASUNTOS RELATIVOS A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES UTILIZANDO EL IDIOMA INGLÉS COMO FACTOR DETERMINANTE PARA LA NEGOCIACIÓN, CON ASIGNATURAS COMO: FUNDAMENTALS OF BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, STRATEGIC PLANNING, INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN, MANAGEMENT, INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES, INTERNATIONAL MARKETING, CROSS CULTURAL MANAGEMENT, GLOBAL BUSINESS STRATEGY.

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES RELATIVOS A LAS CAPACIDADES COGNITIVAS Y COMPETENCIAS GENÉRICAS SON NECESARIAS PARA EL FUTURO EJERCICIO PROFESIONAL?

- MANEJA HABILIDADES ESENCIALES EN LAS ACTIVIDADES NEGOCIADORAS COMO LA LECTOESCRITURA, COMPRESIÓN AUDITIVA Y EXPRESIÓN ORAL, DE MANERA QUE PUEDA DESENVOLVERSE EN LOS ENTORNOS LOCALES Y GLOBALES Y SE FUNDAMENTE LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES.

HABILIDADES QUE SE LOGRARÁN CON LAS MATERIAS: COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.

LECTURA Y ESCRITURA ACADÉMICA. FUNDAMENTALS OF BUSINESS COMMUNICATION. INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION.

- MANEJA LA TERMINOLOGÍA TÉCNICA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA ENTENDER INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y COMUNICARSE CON IDONEIDAD EN EL ÁMBITO ACADÉMICO ESPECIALIZADO Y EN EL DESEMPEÑO DE SU PROFESIÓN, CON LAS SIGUIENTES ASIGNATURAS: FILOSOFÍA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, LECTURA Y ESCRITURA ACADÉMICA, TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN, ÉTICA PERSONAL Y SOCIOAMBIENTAL, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION.

- PLANIFICA ESTRATÉGICAMENTE LA CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS GRUPALES, A PARTIR DEL APROVECHAMIENTO SINÉRGICO DE LAS CAPACIDADES DE LOS INDIVIDUOS QUE CONFORMAN EL GRUPO DE TRABAJO.

- UTILIZA LA MEDIACIÓN Y EL DIÁLOGO COMO ESTRATEGIAS DE LIDERAZGO, IDENTIFICANDO LOS OBSTÁCULOS COMO OPORTUNIDADES DE CAMBIO Y CRECIMIENTO PERSONAL Y GRUPAL, USANDO COMO BASE: ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN DE PROCESOS, GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO, CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, LECTURA Y ESCRITURA ACADÉMICA, ÉTICA PERSONAL, PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

- UTILIZA DE FORMA PERTINENTE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS PARA PLANTEAR SOLUCIONES ADECUADAS A PROBLEMÁTICAS DEL CONTEXTO INTERNACIONAL, CON UN ENFOQUE INTERDISCIPLINAR, CON ASIGNATURAS COMO: FILOSOFÍA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, FINANZAS INTERNACIONALES, INTELIGENCIA DE MERCADOS INTERNACIONALES, DIRECCIÓN INTERNACIONAL, CROSS CULTURAL MANAGEMENT, COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICAS COMERCIALES, RIESGOS INTERNACIONALES, RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, CROSS CULTURAL MANAGEMENT.

- UTILIZA LAS TIC PARA ENCONTRAR FUENTES ACADÉMICAS Y PROFESIONALES RELEVANTES Y CONSTRUIR REDES DE INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO Y DIFUSIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO Y PROFESIONAL USANDO LAS SIGUIENTES ASIGNATURAS: TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN, DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, SIM (MÉTODO INVESTIGACIÓN DE MERCADOS), INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES.

- LIDERA CON RESPONSABILIDAD SOCIAL A PARTIR DE LA CONCIENCIA Y RESPETO DE SÍ MISMO Y DE LOS DEMÁS COMO SERES PERFECTIBLES, HISTÓRICO-CULTURAL Y SOCIALMENTE DIVERSOS MEDIANTE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, CON LAS SIGUIENTES ASIGNATURAS: CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, JESUCRISTO Y LA PERSONA DE HOY, ÉTICA PERSONAL Y SOCIOAMBIENTAL, LEGISLACIÓN MERCANTIL Y SOCIETARIA, PROPIEDAD INTELECTUAL

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES QUE SE RELACIONAN CON EL MANEJO DE MODELOS, PROTOCOLOS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS PROFESIONALES E INVESTIGATIVOS SON NECESARIOS PARA EL DESEMPEÑO DEL FUTURO PROFESIONAL?

- APLICA LAS FASES Y PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN APLICADA, APOYÁNDOSE EN LAS HERRAMIENTAS DE LAS TICS, PARA LLEVAR A CABO PROYECCIONES DE DEMANDA DE PRODUCTOS A LO LARGO DE LA CADENA INTERNACIONAL DE SUMINISTROS, QUE INVOLUCRA LA GESTIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL, EN EL MARCO DE LA NORMATIVA ADUANERA Y DEL COMERCIO INTERNACIONAL, CON EL APOYO DE ASIGNATURAS COMO, FUNDAMENTOS DE INVESTIGACIÓN, ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA, TICS, ESTADÍSTICA INFERENCIAL, INVESTIGACIÓN OPERATIVA, SISTEMAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

- IDENTIFICA Y EVALÚA EL IMPACTO DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, ORIENTADA A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, SOBRE LAS DIVERSAS FUNCIONES Y ÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, ANALIZANDO LAS CAPACIDADES DEL PERSONAL Y PROPONIENDO MEJORAS EN LOS PROCESOS ORGANIZACIONALES QUE IMPACTAN EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL, A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, ADMINISTRACIÓN, INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, GESTIÓN DE PROCESOS, GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO; STRATEGIC PLANNING.

- POTENCIA PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTENTABLES E INNOVADORES, FACILITANDO LOS EMPRENDIMIENTOS COLECTIVOS Y LOS INTRAEMPRENDIMIENTOS, CON FINES DE EXPORTACIÓN, A TRAVÉS DE LA COMPRESIÓN DE LA REALIDAD SOCIOECONÓMICA E INTERCULTURAL DEL ECUADOR, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN ANTECEDENTES Y CONCEPTOS BÁSICOS QUE LE PERMITEN IDENTIFICAR LOS BENEFICIOS, OPORTUNIDADES Y RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, CONTEXTOS E INTERCULTURALIDAD, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO, ENTORNO SOCIOECONÓMICO, DISEÑO DE PRODUCTOS SUSTENTABLES, ASÍ COMO TAMBIÉN LAS ASIGNATURAS INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES, CROSS CULTURAL MANAGEMENT.

- INTERPRETA REALIDADES CULTURALES DE DIFERENTES REGIONES A NIVEL DE LATINOAMÉRICA Y EN ENTORNOS INTERNACIONALES DIVERSOS, DESDE UNA PERSPECTIVA DE ECOLOGÍA DE SABERES, VALORANDO LA DIVERSIDAD Y MULTICULTURALIDAD, A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, FUNDAMENTALS OF BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL BUSINESS COMMUNICATION, INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES, CROSS CULTURAL MANAGEMENT, GLOBAL BUSINESS STRATEGY, RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

- FORMULA LA ESTRATEGIA DE MERCADEO, ENTENDIENDO LOS ENTORNOS, LAS OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS FRENTE A LA INSERCIÓN DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES, APLICANDO HERRAMIENTAS DEL MARKETING INTERNACIONAL Y DE LA INTELIGENCIA DE MERCADO INTERNACIONALES, CONSIDERANDO LAS CAPACIDADES DEL RECURSO HUMANO, A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO, EMERGENTES; A TRAVÉS DE LAS ASIGNATURAS COMO, ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN DE MYPES Y AEPES, MERCADOS EMERGENTES, COMERCIO INTERNACIONAL CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

EN RELACIÓN AL ITINERARIO II:

- COMPRENDE Y APLICA HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE LOS PROCESOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y DE LOS PROCESOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO, DE ACUERDO CON LAS ÚLTIMAS TENDENCIAS MUNDIALES DEL COMERCIO JUSTO Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA; A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, PROCESSES MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL TRADE, INTERNATIONAL CUSTOMS MANAGEMENT, FAIR TRADE AND SOCIAL RESPONSIBILITY, DIGITAL BUSINESS STRATEGIES.

- DISEÑO DE PRODUCTOS SUSTENTABLES, STRATEGIC PLANNING, SISTEMAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, INTERNATIONAL MARKETING.

- ANALIZA Y EVALÚA LA APLICACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE LA LOGÍSTICA EN LO REFERENTE AL USO DE DIFERENTES MODALIDADES DE TRANSPORTE Y PROCESOS DE ABASTECIMIENTO Y DE DISTRIBUCIÓN EN EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL, QUE PERMITAN LA COORDINACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, COMPRENDIENDO EL ROL DE LOS ACTORES Y LAS RELACIONES QUE SE GENERAN A LO LARGO DE LA CADENA DE SUMINISTROS, OPTIMIZANDO TIEMPOS, COSTOS Y CALIDAD DE LAS ENTREGAS; A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, STRATEGIC PLANNING, GESTIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL, INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, GLOBAL BUSINESS STRATEGY.

- FORMULA LA ESTRATEGIA FINANCIERA INTERNACIONAL, A TRAVÉS DE MECANISMOS DE TOMA DE DECISIONES DE INVERSIÓN, FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS Y DE GESTIÓN DE RECURSOS PARA EL DESARROLLO DE LAS ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN Y SU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN ASPECTOS DE CARÁCTER ECONÓMICO Y DE OPERACIONES A LO LARGO DE LA CADENA DE

SUMINISTROS Y CONSIDERANDO LOS RIESGOS INTERNACIONALES, EN EL MARCO DE LA RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES ENTRE PAÍSES; A TRAVÉS DE ASIGNATURAS COMO, CONTABILIDAD DE COSTOS, ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, FINANZAS CORPORATIVAS, FIANZAS INTERNACIONALES, RIESGOS INTERNACIONALES, DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

- VALORA E INTERPRETA LA REALIDAD DEL COMERCIO INTERNACIONAL, GENERANDO OPINIÓN, CRÍTICA Y JUICIO ÉTICO, ORIENTADO HACIA LA TOMA DE DECISIONES Y LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE PRODUCTOS, DESDE LA OBSERVACIÓN Y APLICACIÓN DE LAS NORMATIVAS VIGENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL, A TRAVÉS DE LAS ASIGNATURAS COMO, LEGISLACIÓN MERCANTIL Y SOCIETARIA, LEGISLACIÓN ADUANERA, COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICAS COMERCIALES, DIRECCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL, DEONTOLOGÍA PROFESIONAL Y LEGISLACIÓN.

EN RELACIÓN AL ITINERARIO I:

- COMPRENDE E INTERPRETA EL CONTEXTO LATINOAMERICANO Y LOS SABERES, A TRAVÉS DE PROPONER MODELOS DE ASOCIATIVIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO PARA LA INCURSIÓN DE LA ORGANIZACIÓN EN LOS MERCADOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y EN MERCADOS

**Objeto de estudio:**

¿CUÁL ES EL OBJETO DE ESTUDIO DE LA PROFESIÓN?

LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES ESTUDIA LAS BASES TEÓRICO-METODOLÓGICAS RELACIONADAS CON LA GESTIÓN EFECTIVA Y EFICIENTE EN LAS ÁREAS DE COMERCIO, LA FINANCIACIÓN, LA MERCADOTECNIA Y LA GERENCIA INTERNACIONAL DE LAS ORGANIZACIONES, SUMANDO ESTE CONOCIMIENTO CON LOS SABERES ANCESTRALES EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y MUNDIAL.

LOS COMPONENTES CLAVES EN ESTE ESTUDIO SON: EL CONOCIMIENTO DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS A NIVEL GLOBAL, LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS MODERNAS EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES, LAS ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y LA COMPRENSIÓN DE LOS ESTÁNDARES REGULATORIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS A LOS CUALES SE ENFRENTARÁN LOS NUEVOS PROFESIONALES DE ESTA CARRERA.

**Modalidad titulación:**

- MODELO DE NEGOCIOS, EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

- EMPRENDIMIENTOS